

Ознаки змін

Що перетворило капіталізм із катастрофічного невдахи, яким він здавався в 1930-х роках, на великий рушій процвітання в повоєнному Західному світі? Існує одна проста відповідь, в основі якої — заперечення обґрунтованості самого запитання. Економічний порядок, за якого ми тепер живемо, і соціальна структура, що його супроводжує, так відрізняються від попередніх, що було б оманливим (принаймні так кажуть) описувати їх словом «капіталізм»⁴. Оскільки значна частина моєї аргументації в цій книжці стосується змін, які справді відбулися в управлінні економікою сучасних суспільств Західного світу, ця позиція викликає в мене певну симпатію. Якщо я й вирішив триматися старомодного капіталістичного ярлика, то це тому, що, на мою думку, наші суспільства зберігають багато рис, нерозривно пов'язаних з їхніми попередниками XIX і першої половини XX століть. Тому це слово допомагає підкреслити спадкоємність. Зрештою, великі сфери економічної діяльності й досі відкриті для приватного венчурного капіталу, і в цих сферах його успіх або невдачу визначають знайомі складники: сума доступних ліквідних коштів, ефективність їх використання, особиста ініціатива контролерів цього приватного багатства та підприємливість власників або менеджерів приватного капіталу, які конкурують між собою. Крім того, винагорода за індивідуальний успіх досі чимала і дає її власнику значну економічну владу. Популярне уявлення про те, як заробити й зреалізувати свої приватні мрії, не зазнало значних змін. Свідченням цього, без сумніву, є те, що після війни мільйонерів-парвеню не виявилось значно менше, ніж в інші періоди. Ще однією підставою й надалі вживати слово «капіталізм» є факт — ніхто, навіть його найсуворіші критики, не запропонували на заміну кращого слова⁵.

Серед причин, чому люди мого покоління, виховані в 1930-х роках, мусять долати ці смислові труднощі, — те, що після Другої світової війни капіталізм продемонстрував неочікувано блискучі результати. Нам важко повірити, що та бліда й жалюгідна система, яку ми знали, змогла так швидко адаптуватися без якогось прихованого процесу тотального руйнування і регенерації та досягти стількох бажаних цілей. На початку повоєнного періоду ми були схильні ігнорувати високі темпи економічного зростання в Західній Європі, вважаючи їх ознакою відбудови, що невдовзі мала добігти кінця. Потім у 1951 році відбувся бум унаслідок Корейської війни, а наступного року — рецесія. Здавалось, усе повертається на круги своя. А що не повертається відразу, то це можна пояснити затримкою з надолуженням певних зручностей і підвищенням рівня життя там, де дефіцит воєнного та повоєнного часу стримував прогрес. Так Європа відразу після 1952 року пережила свій перший великий бум споживчих товарів тривалого користування в американському стилі. Поки що все мало дуже прецедентний вигляд.

Однак друга половина 1950-х років, коли перехідний імпульс процвітання мав би вже зійти нанівець, відзначилася подальшим різким зростанням випуску продукції в Західній Європі. Усупереч очікуваній тенденції темпи прогресу найбільше сповільнились у Сполучених Штатах і Канаді, де виняткова активність, породжена подоланням руїни та занедбаності після війни, найменше сприяла процвітанню на початку 1950-х років. У Європі лише в кількох країнах — Італії, Швеції, Данії та Швейцарії — обсяги виробництва наприкінці 1950-х та на початку 1960-х зростали швидше, ніж у 1950–1955 роках⁶. Навіть такі держави, як Велика Британія та Бельгія, які дуже відставали від середньоевропейського рівня в період 1956–1961 років, не демонстрували жодних ознак розвитку тренду зростання. За історичними мірками темпи зростання залишалися пристойними. У Британії, для якої ці роки стали періодом, коли розвитку економіки заважала нестабільна політика, національне виробництво все одно зростало в середньому на 2,1 % на рік. До порівняння: у 1913–1950 роках цей показник становив у середньому 1,7 %, а в 1870–1913-му — 2,2 %⁷.

Великий приплив робочої сили в промисловість стимулював високі темпи європейського зростання, особливо на початку 1950-х років. Окрім того, на початку періоду відбудови робочий день зазвичай був довшим, особливо це було характерно для Німеччини.

Але в другій половині 1950-х виробіток на одну людину-годину у 12-ти західних індустриальних країнах⁸, разом узятих, зростав дещо швидше, ніж у 1950–1955 роках. За історичними мірками загальне зростання продуктивності праці, досягнуте протягом 1950-х (у середньому для 12-ти країн — на 3,5 % за рік), було досить винятковим. Воно вдвічі перевищувало середній показник за весь період, що починався безпосередньо перед Першою світовою війною, у 1913 році, й завершувався до основної фази відновлення після Другої світової війни, у 1950-му⁹. Такого стабільного підвищення продуктивності, як у 1950-х роках, досягали у своєму минулому лише США. У всій Західній Європі темпи зростання виробництва на одну зайняту особу були набагато вищими, ніж у будь-який попередній період з доступними даними. Наприкінці десятиліття стало зрозуміло, що Західна Європа пожинає плоди значної зміни тенденції й що ця зміна не просто відображає політику повної зайнятості, яка дала роботу більшій кількості людей.

Надзвичайно швидке зростання виробництва на одного працівника супроводжувалося підвищенням попиту на додаткову робочу силу. До кінця 1950-х років у низці європейських країн стало нормальним явищем, коли кількість вакансій, які оголосили роботодавці, значно перевищувала загальну кількість безробітних. Потік робітників-іммігрантів ринув у ці роки по всій Західній Європі — спочатку з Італії, а пізніше, коли це джерело почало вичерпуватися, з далекої Туреччини. Він свідчив про щось більше, ніж просто пошук європейськими промисловцями тимчасових варіантів у період, коли прибутки були високими й легкими. На практиці іммігранти могли працювати лише з дозволу профспілок. А профспілки дозволяли це, лише тому що вважали, ніби ера повної зайнятості прийшла назавжди.

Звичайно, ступінь упевненості організованої робочої сили в різних країнах був різний. Наприклад, у Британії спостерігали помітний брак ентузіазму до будь-якої позитивної імміграційної політики, спрямованої на заповнення конкретних прогалин у сфері зайнятості. Без сумніву, це частково можна було пояснити особливими обставинами міжнародного становища Британії та офіційною політикою відкритих дверей для всіх приїжджих із країн Співдружності. Але важко уникнути враження, що в новій ситуації лідери британських профспілок теж почувалися менш захищеними, ніж, наприклад, їхні колеги в Німеччині. Можливо, пояснення слід шукати

в психологічному ефекті *безперервного* економічного зростання, що розтяглося на кілька років. Цей ефект, як видається, суттєво відрізнявся від настроїв людей, котрі пережили, як британці, періодичні спади в добробуті та тимчасово відновлений страх перед безробіттям, викликаний дефляційною політикою їхнього уряду. Значний вплив на уявлення працівників про повну зайнятість, очевидно, має не розмір і не тривалість масового безробіття, пережитого у віддаленішому минулому¹⁰. Критерієм, який, здається, застосовують, є видима стабільність і надійність нового процвітання.

Можливо, дивніше те, що повна зайнятість і посилення позицій найманих працівників на переговорах не призвели до відтягування ресурсів від інвестицій, які значно залежать від прибутків від фінансування, у бік особистого споживання. Насправді рівень внутрішніх інвестицій, який вимірюють як частку від валового національного продукту (ВНП), у 1950-х роках у всіх західноєвропейських країнах був помітно вищим, ніж у будь-який аналогічний період першої половини XX століття, за який існують відповідні дані¹¹. Знову ж таки, США відрізнялися: там частка інвестицій була нижчою, ніж перед Першою світовою війною (1900–1913). Це просте порівняння натякає на найочевиднішу причину, чому в попередній період США зростали швидше за Західну Європу, а потім їхні темпи зростання економіки сповільнилися.

Соціальний захист і заощадження

Серед видатних досягнень сучасного капіталістичного суспільства — подолання тиску, який призводив до високого рівня споживання за рахунок інвестицій. Багато років серед економістів панувала доктрина вирішальної переваги радянської системи над західною, бо радянці могли досягти (й досягали) набагато вищого рівня інвестицій, ніж було до снаги нам. Так, у надзвичайних ситуаціях радянські правителі здатні витискати зі свого народу додаткові заощадження. Але протягом повоєнного періоду загалом радянське «правило 25%», згідно з яким чверть національного продукту мали витратити на нові інвестиції¹², здається, не допомогло СРСР суттєво випередити за темпами накопичення капіталу такі динамічні західноєвропейські країни, як Німеччина й Нідерланди. У більшості інших країн цей показник становив 20% ВНП або прибіжно стільки¹³. Навіть Британія та Бельгія, які в 1950-х роках

відставали від решти, на початку 1960-х стрімко просувалися до цього рівня.

Як такий сплеск заощаджень став можливим за цих дуже безперспективних обставин? Почасти як результат податкових стимулів. Високе оподаткування, успадковане із часів війни та перших повоєнних років, зробило податкові пільги від урядів (зокрема, у вигляді щедрих субсидій на промислові інвестиції) надзвичайно потужним стимулом пускати в обіг прибутки, які в іншому разі витратили б на виплату дивідендів. Також існує «примусове заощадження», котре держава запроваджує у вигляді податків, коштом яких фінансує збільшену частку тих інвестицій, за які стала відповідальною. Також наймані працівники виявили, що зі зростанням заробітків їм доводиться відраховувати більшу частку своїх доходів до вдосконалених схем соціального страхування, які запроваджує одна країна за одною. Кілька цих фондів соцстрахування накопичили величезний надлишок коштів. Зрештою дедалі більше робітників щороку долучалися до схем контрактних заощаджень, які часто організовували їхні роботодавці, передбачаючи додаткові пенсійні виплати після виходу на пенсію.

Саме цей аспект соціального захисту нового капіталізму і є його найяскравішою рисою. Безумовно, у таких розвинених європейських країнах, як Німеччина та Швеція, державні послуги соцзахисту не новина. Ці країни продовжують вести перед у соціальних експериментах. Але повоєнний період покращення вирізняє не лише його широке географічне поширення в усій Західній Європі, а й швидкість, із якою підвищення національних доходів перетворилося на більші переваги для людей, не здатних раніше за інших скористатися плодами процвітання через власні заробітки. Обов'язок гарантувати, що ті, хто не заробляє на пенсію, не дуже відстануть від тих, хто на неї заробив, найчіткіше проявився в німецькій пенсійній реформі 1957 року. Згідно з нею всі наявні пенсії, розмір яких залежить від заробітків особи і внесків до пенсійної системи, що два роки мають підвищуватися відповідно до зростання національного продукту. Якщо тільки нема якихось панівних економічних міркувань, визнаних такими незалежною від уряду групою експертів, яка вимагатиме відтермінувати коригування. Цей німецький успіх на шляху до розвиненішої форми соціальної рівності вплинув на сприйняття проблем соціального захисту в усій Європі й дав реформі новий поштовх.

Дедалі більша залежність від праці іммігрантів, характерна риса європейського процвітання кінця 1950-х і початку 1960-х років, навряд чи триватиме без кінця. На певному етапі стануть помітними політичні й культурні перепони для цієї економічної зручності. Якби темпи імміграції були повільнішими, ці перепони могли б з'явитися набагато пізніше. Та коли в країні на зразок Швейцарії (крайній випадок) кількість робітників-іммігрантів за десятиліття зростає увосьмеро і на початку 1960-х років іноземці становлять уже третину її робочої сили, це не може не викликати занепокоєння в давніших жителів. Так швидко склад населення не змінювався навіть у США в розпал масової імміграції. Однак в опозиційних настроях щодо трудової імміграції на початку 1960-х років, які з'явилися в інших європейських країнах, можна спостерігати цікавий момент. Основним їхнім мотивом не є побоювання місцевих робітників, що іммігранти зменшать їхні зарплати й цим позбавлять їх плодів повної зайнятості. Без сумніву, така думка була в головах окремих людей, але важливо, що її не підхопили лідери організованої праці, хоча це й була вже готова і приваблива демагогічна тема.

Навпаки, побоювання досвідченіших профспілкових лідерів полягали не в тому, що заробітна плата не зможе зростати достатньо швидко (оскільки праця іммігрантів або інші причини діють як гальмо), а в тому, що завищені вимоги до зарплати поставлять під загрозу або стабільність цін, або саме економічне зростання. Наприкінці 1950-х років вони здобули впевненість у тому, що зможуть щороку підвищувати зарплату найманим працівникам згідно зі зростанням національного продукту, використовуючи для цього звичайні важелі переговорів. Звісно, на Заході після війни так було не скрізь. Винятком стала Німеччина на початку 1950-х років, коли плоди зростання продуктивності спрямували на збільшення прибутків підприємств, а не на підвищення заробітної плати. Як і Франція наприкінці 1950-х, після приходу до влади генерала де Голля, коли реальна зарплата успішно стримувалася протягом кількох років, тоді як доходи інших груп населення зростали.

Але якщо брати період загалом, то важливим моментом є те, що процвітання не залежало, як у деяких періодах минулого, від зміни в розподілі доходів на користь прибутків і на шкоду зарплатам. У короткостроковій перспективі, звичайно, спостерігалися злети й падіння відносних темпів зростання реальних прибутків

і реальної платні. Також існували триваліші зміни у використанні національних ресурсів для конкретних цілей — наприклад, зростання частки експорту або частки національного продукту, яку витрачали на інвестиції. І в період, коли відбувалися такі зміни, зростання заробітної плати відставало від збільшення загального обсягу виробництва в країні. Але можна побачити, що, коли наймані працівники певний час отримують непропорційно малу частку від зростання національного продукту (як це було в Німеччині більшу частину 1950-х років або у Франції в останні роки десятиліття), після цього настає період, коли зарплати зростають швидше за національний продукт, і тоді поширюються нарікання на зменшення прибутків. Зазвичай прибутки справді падають.

Суспільства, у яких бізнесмен-новатор мав такі широкі можливості, а винагорода за вміло використаний ризиковий капітал була такою високою, зазвичай відзначалися характерним відтінком підприємницької зарозумілості. Горе невдахам! Навіть спрямована на них благодійність запламована моральним осудом. У період економічних можливостей бідному не можна дозволяти від них ухилятися, а багатий має стримувати свій щедрий порив. Без сумніву, частина таких настроїв присутня в сучасному західному суспільстві, принаймні в прихованій формі. Найбільше вони помітні в США, де державні послуги соцзахисту й досі не сприймаються як належне. Але в інших країнах у політиці повоєнного покоління домінував страх перед бідністю. Праві й ліві партії конкурували, вимагаючи від держави дедалі тонших і складніших кроків для зменшення захворюваності, бідності або просто негараздів.

Це політичне явище неможливо пояснити лише повною зайнятістю. Так, успішні робітники на добре оплачуваному місці розуміють, що можуть його покинути та знайти не гірше, тож загалом не надто цікавляться проблемами невдах або тих, кому не пощастило. Тут у гру вступає додатковий чинник. Частково це може бути імпульс значно розширеної державної служби, яка активно опікується проблемами покращення суспільства й шукає можливості для інновацій і в цій сфері. Фахівці в галузі соцзахисту впливають на політиків. Однак є й інші впливи, які складніше ідентифікувати і які супроводжують атмосферу часу.

Хай там як, унаслідок майже двох десятиліть відсутності економічної скрути народні настрої в Західній Європі дещо пом'якшилися. У цей період спостерігалися коливання ділової активності